



ORGANISER UN SPECTACLE AVEC CHAPUZE

Check List des actions à mener pour réussir son projet

Je suis toujours plus motivé pour jouer devant des salles pleines, et je suis très satisfait quand les organisateurs ont atteint leurs objectifs.

C'est pourquoi je veux exposer ici quelques conseils, fruits de ma modeste expérience, et d'exemples recueillis auprès d'associations chevronnées et performantes.

DONNER UN VISAGE AU PROJET

Réaliser un document de présentation pour "vendre" votre projet aux sponsors, informer (qui, quand, quoi, où, pourquoi), motiver les membres de l'association et pour communiquer.

Y présenter, de manière claire et illustrée, votre projet, votre association, le spectacle et l'artiste (www.chapuze.fr)

OPTIMISER LA COMMUNICATION

Prévoir une communication classique (affiches, banderoles, flyers) sans oublier les réseaux (Facebook, Tweeter).

Solliciter les partages de vos adhérents auprès des contacts de leurs boîtes mails.

Diffuser les outils de communication (affiches, banderoles, flyers) dans les lieux stratégiques (les grandes surfaces et les commerces, les enceintes sportives, les sites culturels et touristiques, les OTSI, les véhicules des membres de l'association, les lieux où le trafic piéton est dense, les bords de route et les rond-points, etc ...).

Informar la presse et les médias (préparer un communiqué de presse, organiser une conférence de presse).

DEFINIR L'OFFRE COMMERCIALE

Identifier les cibles et définir un prix (ou des) de vente.

Ne pas oublier qu'il faut souvent donner pour recevoir (places gratuites pour une quantité achetée, inclure une tombola, une dégustation ou une consommation gratuite dans le prix de vente, offre groupe aux Comités d'Entreprises, entrée donnant droit à une réduction chez un commerçant sponsor, tarif différencié pour les billets réservés, etc ...).

MOTIVER LES TROUPES

Prévoir une réunion d'information pour impliquer un maximum de membres de l'association.

Distribuer des carnets de billets d'entrée à vendre aux membres de l'association.

Donner des arguments de vente de billets et organiser une séance de phoning.

Prévoir un challenge et récompenser les meilleurs vendeurs.

AUTRES CONSEILS EN VRAC

Développer un fichier clients en enregistrant les coordonnées des spectateurs à chaque spectacle.

Bien choisir la date (pour éviter la concurrence) et la salle (taille adaptée aux objectifs).

Jumeler le projet de spectacle à d'autres manifestations (marché fermier, vide-grenier, événement sportif, fête communale, arrivée du Beaujolais nouveau, galette des rois, etc ...).

Créer une synergie avec d'autres associations (c'est plus facile à plusieurs).

Rechercher des sponsors (pour la tombola, la communication, etc...) sans oublier les contre-parties (annonces publicitaires, places gratuites, etc..).

Rechercher des subventions, courtiser les "huiles".

Prévoir une garderie pour les enfants.